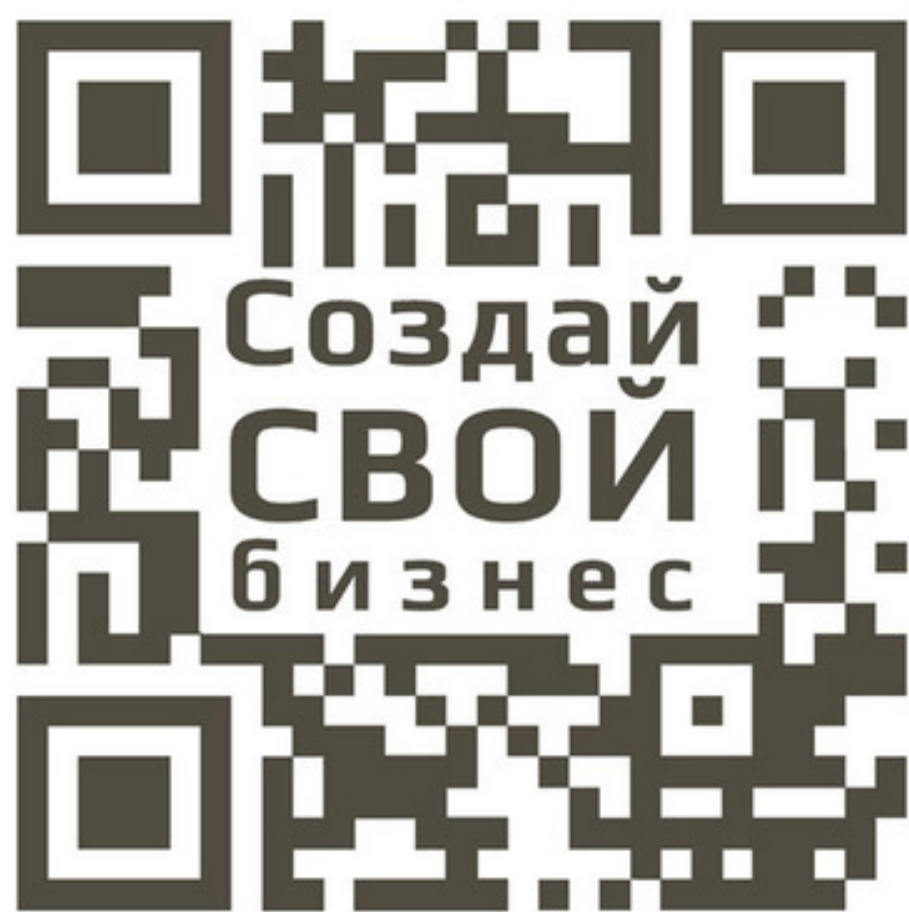


Денис Мартынов



советы для эффективного
бизнеса и счастливой жизни

Денис Мартынов

**Создай СВОЙ бизнес:
советы для эффективного
бизнеса и счастливой жизни**

ИГ "Весь"

2016

УДК 659+159.9
ББК 65.9(2) 248

Мартынов Д.

Создай СВОЙ бизнес: советы для эффективного бизнеса и
счастливой жизни / Д. Мартынов — ИГ "Весь", 2016

ISBN 978-5-9573-3101-8

Четко выстроенный бизнес не всегда приносит счастье и доход своим владельцам. Почему так происходит? Денис Мартынов, бизнесмен с огромным опытом, уверен: те предприниматели, которые ставят перед собой цель «просто заработать», не будут счастливы в своем деле и не смогут «сколотить солидное состояние». Рано или поздно у них не останется ни сил, ни энергии для ведения «нелюбимого» бизнеса, а тогда и деньги пойдут на убыль. Бизнес принесет доход и удовлетворение, только если вы им горите, если это не просто работа и средство заработка, в образ вашей жизни. Книга «Построй СВОЙ бизнес» поможет осознать, в каком направлении вам следует развивать свое дело, чтобы он вдохновлял вас, помогал вам реализовываться и воплощать ваши идеи. В ней вы найдете все необходимые инструменты, чтобы создать бизнес своей мечты с нуля и успешно его развивать. После прочтения вы научитесь принимать быстрые решения, брать на себя ответственность, а также избегать многих бизнес-ошибок.

УДК 659+159.9
ББК 65.9(2) 248

ISBN 978-5-9573-3101-8

© Мартынов Д., 2016

© ИГ "Весь", 2016

Содержание

Предисловие	7
Введение	8
Часть I. Истоки, или сила намерения	10
Глава 1.1. Бизнес в российских условиях	16
Глава 1.2. Первое свидание с намерением	19
Глава 1.3. Легкость бизнеса	24
Глава 1.4. Как преодолеть внутреннее сопротивление	28
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Денис Мартынов

Создай СВОЙ бизнес:

советы для эффективного

бизнеса и счастливой жизни

© ИГ «Весь», 2016

* * *

Эта книга основана на материалах живого тренинга и живого опыта построения бизнеса. Написана ЖИВЫМ человеком.

Не читай эту книгу, если хочешь делать все, как и прежде – наощупь!

Предисловие

С чего обычно начинаются предисловия к книгам по личностному росту или развитию бизнеса? Со слов благодарности, с описания достоинств и регалий автора. Мне же с первых строк этой книги хочется быть с вами на одной волне. Для этого я сначала поделюсь историей рождения моей книги.

Мне посчастливилось родиться в обычной советской семье среднего достатка. И все финансы, которыми я располагаю на данный момент – результат моих стараний и кропотливого труда. Однажды я задумался: «А к чему меня приведет жизнь, сосредоточенная в основном на зарабатывании денег? А если я хочу зарабатывать вдвое, втрое – в разы больше, значит, на это мне нужно тратить пропорционально больше времени, энергии и сил. И что произойдет со мной дальше? Неврозы, бессонница и прочие недуги изучены мною не в теории, а на практике. Я чувствовал, что на одной чаше весов лежит моя счастливая личная жизнь с мечтами и сокровенными желаниями, а на другой – успешный бизнес, новые проекты, признание в обществе. Мне хотелось жить счастливой жизнью так, как желает того моя душа. И при этом не отказываться от бизнеса.

На самом деле эта книга не только о том, как развивать в себе духовные качества, жить в гармонии с окружающим миром и с самим собой. Для каждого человека важно понять свое предназначение: для чего он рожден.

Жить в соответствии со своим предназначением – вот истинная мечта
ЧЕЛОВЕКА.

Почему мы так боимся этого? Почему, когда этот путь открывается нам, мы, вместо того чтобы следовать ему, от страха захлопываем дверь в мир своих мечтаний?

Да, мы рождены в конкретное время и в определенной стране. Конечно, одному человеку не под силу резко изменить все так, как хотелось бы. Я не в силах поменять государственный строй и многое другое, что, на мой взгляд, не соответствует законам природы. Но я точно знаю, что мир состоит из таких же людей, как я, и предстает перед нами таким, каким мы его воспринимаем.

Я люблю заниматься бизнесом, люблю рисковать и ставить перед собой сложные, на первый взгляд, нереальные задачи. Я этим живу. И рад, что мне удалось совместить личное развитие с бизнесом. В один прекрасный момент я ощутил, что бизнес для меня – это не только построение компании и зарабатывание денег. Это любая деятельность (спорт, воспитание детей, общение с коллегами и т. д.), которой я занимаюсь осознанно.

С уважением, Мартынов Денис, бизнесмен, основатель Школы менеджеров <http://bs-grc.ru>

Введение

Ничто так не отражает сущность человека, как дело, которым он занимается.

И через 20 лет все будет также, кроме людей, которые вас окружают, и поступков, которые вы совершаете.

– Скажи мне, чем ты сейчас занимаешься?

– Я? Сажая дерево.

– Может быть, ты действительно сажаешь сейчас дерево. А может быть, ты сейчас создаешь наследие для своих потомков, которые будут наслаждаться плодами посаженного тобой дерева, может быть, ты сейчас заботишься об экологии нашей планеты – и еще на одно дерево станет больше, а может быть ты сейчас снимаешь стресс, чтобы успокоиться, прийти в себя и восстановиться от напряженной гонки, может быть у тебя не было выхода, и тебе пришлось сажать это дерево под давлением каких-то обстоятельств. Можно увидеть за твоими действиями множество поступков и мотивов.

– Странно, а я раньше об этом не думал.

Узнать, каково дело всей жизни, глубоко понять бизнес, которым сейчас занимаешься, – вот это настоящее искусство. **Видеть не то, что происходит на физическом уровне, а заглянуть в глубину намерений.** Вот цель нашей книги.

Почему многие говорят о том, что хотели бы больше зарабатывать, иметь множество земных благ, но только единицы приближаются к своим мечтам?

Эта книга будет состоять из повествований, уроков личных и заимствованных, практических упражнений и заданий для индивидуальной работы. Подумайте и напишите на листе бумаги **самую большую сложность** (так я буду называть «проблему») в своей жизни. Такую сложность, с которой вы могли бы справиться, но по разным причинам не можете до сих пор. Не торопитесь, обдумайте, взвесьте, представьте. После того, как записали, посмотрите на вашу проблему и скажите: **«Какие выгоды вы получаете, когда эта проблема присутствует в вашей жизни?»** У ваших проблем и сложностей всегда есть хорошая причина, от которой вы получаете выгоду. Потому что все, что мы делаем мы делаем с выгодой для себя.

Все, что мы делаем – мы делаем с выгодой для себя.

Часто кажется, что выгоду мы можем получать только материальную – в виде денежного эквивалента. И тогда логично рассматривать бизнес как единственный способ получить выгоду. Открыть и создать бизнес, чтобы заработать больше денег. А что, если посмотреть на бизнес под другим углом?

Бизнес – это продолжение человека, который его создает. **Чтобы создать бизнес, который будет работать долго, нужно четко представлять самое главное: «Кто я сейчас и кем стану, когда у меня будет этот бизнес?»**

Бизнес – это четкая система зарабатывания денег. Как только пропадает четкость и бизнес становится несистемным, разболтанным, он превращается в базар. Именно поэтому естественно стремиться к ведению своего дела. Однако многие начинают с того, что называют свой базар бизнесом.

Эта книга не просто о том, как создать собственный бизнес. Эта книга – рассказ о том, как выстраивать свой жизненный путь. Как осознанно двигаться к своим мечтам.

Бизнес – это в нашем контексте – ДЕЛО. То, чем человек занимается. То, чему он посвящает себя сейчас и всю свою жизнь.

По определению современных энциклопедий, бизнес – это экономическая деятельность, дающая прибыль, предпринимательская деятельность. Но суть этого слова, главным образом, – не в получении денег как таковых, а гораздо глубже.

Слово «бизнес» в разных языках связано с разными значениями. В английском значение «*business*» перекликается со словом *busy*, что значит деятельный, занятой, прилежный, усердный. Немецкое слово «*beziehen*» означает покупать или закупать, что в конечном итоге связывается с торговлей. По другой версии, слово «*business*» происходит от англосаксонского *bisigan* и означает беспокойство, тревогу, усталость, утомление.

И действительно, характерное для бизнеса внутреннее состояние под силу выдержать немногим людям. По данным исследований, всего лишь 5–10 % взрослого населения психологически способны выдержать стресс предпринимательской деятельности.

Слово «бизнес» по-китайски состоит из двух иероглифов **生意** (шэньи), первый из которых означает жизнь, рождение, средства к жизни, благосостояние. Второй иероглиф – это мысль, идея, желание, стремление, смысл. Отсюда можно сложить богатый набор словосочетаний: это и «смысл жизни», и «стремление к богатству», и «рождение идеи». Все это хорошо подходит к описанию бизнеса в его современном понимании.

Правильно осознав свои истинные мотивы, или как мы будем называть их в данной книге, намерения, можно выстроить четкий план действий и инструкцию к применению.

Задумайтесь, почему у кого-то получается создать собственный и довольно успешный бизнес, а кто-то постоянно сетует на то, что все ниши уже заняты и бизнес развить невозможно.

Если вы думаете о чем-то сидя, попробуйте встать, подвигаться, поменять позу. Вы почувствуете, как меняются ваши мысли, как приходит новая волна. И то, что раньше казалось невыполнимым, серым и однообразным, теперь становится легким, свободным и красочным. В чем секрет таких перемен? Эта книга – новый фокус, новая позиция, с которой я предлагаю посмотреть на вопросы организации собственного бизнеса. Ведь если задуматься, все мы находимся в одинаковых условиях.

Вопрос: почему одному удается достичь поставленных целей, а другому нет?

Секрет в том, что открытие собственного бизнеса – это психологический порог. Не экономический, не административный! А именно психологический. А раз так, то наш взор будет обращен на самих себя. На собственный потенциал. На то, как каждый из нас использует его для осознанного эффективного ведения бизнеса.

Итак, добро пожаловать в удивительный мир познания самого себя и своего дела!

Часть I. Истоки, или сила намерения

Давайте на минуту представим, что вы уже всего достигли: денег, славы, власти, свободы от воздействия других людей. Вообразите, *все это у вас уже есть*. Что же гложет вас? Что заставляет не спать по ночам, ворочаться и задавать себе вопросы, ответы на которые порождают все новые и новые вопросы? Ночью просыпаешься, включаешь приглушенный свет и думаешь над дальнейшими шагами: а что будет дальше, что предпринять после того, как приду к заявленной цели? Почему, достигнув успеха, вы не испытываете радости?

Почему одним удастся, думая о деньгах, их приумножить, а другим – нет?

Человек стремится к финансовой стабильности. И конечно, у каждого эта мера выражена по-своему. Деньги удастся заработать тем, кто последователен в своих решениях. Подумал, сформулировал, поставил цель и начал действовать. Все так просто?!

Но если спросить у тех, кто не может заработать: *«А какие шаги вы совершили для зарабатывания необходимой суммы?»*, – то ответы, в большинстве своем, будут бессвязными и непоследовательными.

Не бойтесь делать ошибки – это в любом случае опыт.

Самая губительная ошибка, которую можно совершить – это ничего не сделать для осуществления своей мечты.

Когда я совершаю ошибку, говорю себе: *«Это опыт, из которого я еще не извлек выгоду»*. Достаточно вспомнить событие, которое вас расстроило и долгое время угнетало. Прошло время – и сейчас вы можете посмотреть на эту неприятность как на ваш личный опыт, который является самым ценным и защищенным капиталом. Но таковым он станет лишь в том случае, когда вам удастся проанализировать цепочку событий и увидеть, как вы повлияли на результат, к которому пришли.

Много лет назад я выполнял строительные работы в гостиничном комплексе одного очень влиятельного в нашей стране человека. На первых этапах все было в порядке, и отношения складывались доверительные и уважительные. Дело близилось к завершению. А так как большая часть объектов строится без согласованных проектов, то многие инженерные, да и прочие решения приходится решать «на коленке» – вышли на объект, посмотрели, как лучше сделать в **этом** месте... и вперед! Так вот служба технического надзора у этого заказчика работала из ряда вон плохо, т. к. все силы тратила на то, чтобы урвать тот или иной строительный материал, да побольше.

В кровельной системе, которую я выполнил по проекту, согласованному с заказчиком, пробили множество отверстий под вентиляцию. Крыша была безвозвратно испорчена, т. к. такие проходы выполняются заранее, и узлы устройства кровли к ним – дело сложное и требует профессионализма. Что оставалось делать нам?! Технический надзор заказчика выставил все так, что отверстия были согласованы с нами заблаговременно, и сейчас все расходы должны нести мы. Сказать заказчику правду – означало вывести на чистую воду службу технического надзора и нажать себе врагов.

А на стройке, уж поверьте, всегда есть к чему придраться. Обстоятельства вынудили нас взяться за исправления, но при этом я

вступил в спор с заказчиком о причинах повреждений, доказывая, что брак произошел не по нашей вине, а по причине расхлябанной работы технического надзора. И что же в итоге? Мы не смогли закончить работу до конца, т. к. служба технадзора постоянно вставляла нам палки в колеса и всеми силами выставляла нас недобросовестными подрядчиками.

Заказчик видел результат: не выполненные в срок работы, брак, допущенный самим же технадзором, не был устранен. В чем была наша ошибка? Мы ввязались в бой, не просчитав его исхода! А его нужно уметь предсказывать. Взвесить силы – свои и соперника. Предвидеть результат каждого сражения и боя в целом. Вот искусство настоящего предпринимателя. Подумайте, в чем причина столкновения двух сторон?

Искусство настоящего предпринимателя заключается в том, чтобы правильно взвесить силы – свои и конкурента, заранее предвидеть исход ситуации и быть к нему готовым.

У каждой стороны есть свой прогноз на исход событий. МЫ предполагаем, что победа за нами, ОНИ предполагают, что победа на их стороне. И даже если НАШ прогноз верен, что толку. Важно уметь правильно донести его до соперника. Если он понял ваши прогнозы и они легли на его систему понимания ситуации, то вам удастся избежать боя и легко получить желаемое.

Таких примеров в нашей жизни великое множество: начиная от банального гоп-стопа во дворе, когда жертва сама принимает решение отдать деньги, ибо сила у другой стороны, и заканчивая гонкой вооружения между ведущими державами, которая приводит к подписанию пакта о ненападении.

Смотрите, что происходит вокруг вас. Постоянно случается что-то полезное для вас. Важно научиться видеть ЭТО. Вы всегда совершаете действия, направленные на достижение ваших целей. Всегда. Важно научиться отмечать эти действия.

Поделюсь с вами историей из моей жизни. Я был в Чехии в Карловых Варах на известном во всем мире стекольном заводе «Мозер». Он знаменит тем, что вся продукция производится вручную, что является гарантией качества на протяжении более 150 лет! Но сейчас не об этом. Меня очень сложно удивить хрустальным бокалом, ну что в нем такого особенного? Обычный домашний инвентарь, пригодный для распития напитков.

Когда началась экскурсия, нам стали показывать уникальные изделия из хрусталя, в котором нет ни капли свинца, в отличие от изделий других заводов и фабрик. Чаши и бокалы, подаренные коронованным особам, стояли аккуратно вдоль выставочных рядов. Но почему-то меня совсем не воодушевлял рассказ экскурсовода, и я был занят своими мыслями, пока мы не зашли за дверь, скрывающую от нас все секреты стекольного ремесла. В настоящую стекольную мануфактуру, основанную в 1875 году.

Я был сразу же поражен атмосферой, царящей на этой удивительной фабрике. Потрясающее зрелище! Работают около 50 человек – слаженно, четко. В центре здания возведен подиум высотой полметра. И на нем настоящие стеклодувы вручную выдувают эти самые изделия из горячего стекла, похожего на густой мед. Это тяжелый физический труд, шест для выдувания весит 8 кг, его длина около 4 м. И стеклодув, держась за один конец, орудует этим шестом, чтобы на другом конце появилось что-то похожее на фужер. Рядом с каждым мастером стоит большое мусорное ведро,

в которое выбрасывают осколки посуды, не соответствующих качеству и пожеланиям заказчика.

Когда я смотрел на этот древнейший способ изготовления хрустальных изделий, меня вдруг посетила мысль: многие вещи в жизни мы воспринимаем как должное, как что-то само собой разумеющееся. Вот хрустальный бокал на столе. Налил в него напиток и выпил. Вроде бы ничего особенного. А когда понимаешь, сколько сил вложено в создание этого бокала, какой опыт передавался из поколения в поколение, как совершенствовались технологии... Сколько сильных и любящих рук создавали этот бокал! Тогда проникаешься уважением и признанием к простому хрустальному фужеру.

После того как я ощутил всю атмосферу и понял истинные традиции мануфактуры, я по-новому посмотрел на те же самые фужеры и чаши. И нашел в них несравненную глубокую красоту. Стоял как замороженный и разглядывал каждый завиток. Наклонялся к маленьким изделиям, мимо которых проходили толпы несведущих людей, таких же, каким был я 10 минут назад. Я понимал, что передо мной не просто фужер, а произведение искусства! В итоге мой кошелек похудел: я не удержался от покупки! Уже выходя из магазина, я подумал, что вокруг нас всегда происходит что-то полезное и важное, можно сказать даже удивительное. Нужно ценить то, что нас окружает.

Отношения можно складывать точно так же, как этот хрустальный кубок, шаг за шагом. Часто мы воспринимаем их как должное. А ведь отношения создаются годами, поколениями: человек, стоящий перед вами, впитал в себя традиции своего рода, все то хорошее, что было в его предках, которых он лично не знал.

Когда начинаешь это разглядывать, осознаешь ценность того, кто или что сейчас рядом. Благодаря этому кропотливому труду появляются такие замечательные вещи, на которые можно смотреть долго и получать истинное удовольствие.

Умение разглядывать такие детали и мелочи позволит вам находиться в жизненном потоке гораздо чаще.

Упражнение

Запишите 5 действий, которые вы совершаете ежедневно, чтобы приблизиться к своей цели.

Часто очень успешные люди говорят: *«Не в деньгах счастье!»* Другие возражают им: *«Легко тебе так говорить, у тебя денег немерено! Если бы у меня было столько, я был бы абсолютно счастлив!»* Получается, эти две категории людей несчастны по-своему.

Почему человек, на начальном этапе становления бизнеса думающий о том, что для полного счастья ему не хватает только денег, получая их, разочаровывается? Почему проблема, связанная с отсутствием денег, решается, а прежнее недовольство остается? Не в деньгах счастье! А в чем? И наступит ли оно?

Намерение – это то, на чем вы сознательно и бессознательно концентрируете всю свою энергию в любой момент времени. Действия совершать можно одни и те же, да вот только намерения у каждого – свои. Например, семью можно создать из разных намерений.

Вопрос: Для чего вы создали (или хотите создать) семью? Ответ запишите.

Можно создать для продолжения рода, чтобы жить вместе с любимым человеком, чтобы уйти из родительского дома, чтобы иметь бесплатный секс, чтобы уже, наконец, быть семейным человеком, чтобы доказать, что у меня красивая/красивый жена/муж.

Как вы видите, действие-результат каждый совершает одно и то же, а вот намерения у всех свои. И от того, каково истинное намерение, зависит результат. Вообще есть золотое правило: результат всегда равен намерению.

РЕЗУЛЬТАТ = НАМЕРЕНИЕ

Если вы недовольны каким-то результатом в своей жизни, достаточно посмотреть, а каковы были истинные намерения? Добились успеха в бизнесе: есть деньги, уважение, статус, но вас все это не радует. В чем дело?! А при создании бизнеса какое было ваше намерение?

Правильно: деньги, деньги, деньги и слава, слава, слава. Вы это получили, но почему-то ждете еще и радости?

Немного о понятии «намерение»

Давайте представим, что вы придумали создать бизнес – у вас есть замечательная идея. И теперь нужно прописать бизнес-процедуры, принять на работу подходящий персонал, наладить систему управления и контроля. Самые усердные и настойчивые напишут бизнес-план, продумают должностные инструкции и станут подыскивать персонал под уже готовый проект. Выглядит это примерно так: *«Здравствуйте, вот у нас есть шаблон нужного нам сотрудника. Встаньте прямо – примеряем. Нет, вы не подходите!»*

В своей компании я поменял подход к подбору персонала. Если правильно определить направление развития сотрудника, помочь ему приобрести новые знания и умения, то он может стать очень полезным в вашем бизнесе. **Ключевой вопрос на собеседовании с кандидатом: «Расскажите мне о своей мечте».** Ответ на него покажет гораздо больше, чем многочисленные тесты.

Смотрите внимательно на говорящего, и вы сможете почувствовать, насколько вам с ним по пути. Российский бизнес отличается от западного тем, что человеческий фактор перевешивает все остальные. Это западный бизнес хорошо структурирован и отточен. Каждый сотрудник – как элемент общего пазла. Если деталь вышла из строя, подбирают такую же, с такими же характеристиками. В России клиенты идут к конкретному менеджеру, сотрудник ищет работу по душе. Так почему бы не дать вашим людям работу, которая позволит им раскрывать свои таланты на 100 %?

Намерение – это ваша внутренняя сила, которая движет вас на сознательном и бессознательном уровнях в любой момент вашей жизни.

Правильно осознав свое намерение, вы определите путь, по которому нужно идти, сформируете команду единомышленников и создадите бизнесы, которые будут вам интересны.

Бизнес ради зарабатывания денег? Можно и так. Это очень похоже на занятия спортом. Приходишь в спортзал. И в первую очередь начинаешь изучать приемы, которые защитят на улице. А потом уже познаешь философию боевого искусства.

Бизнес можно открыть, отталкиваясь от разных намерений, и результат будет зависеть именно от них. Вроде бы на первый взгляд все просто. Но вот определить свое истинное намерение бывает крайне сложно. Открываете бизнес, чтобы денег больше заработать? Тогда все ваши мысли будут заняты тем, как получить максимально быстрые и большие деньги. В этом нет ничего плохого. Только спросите себя: *«Если вы действительно открыли бизнес, чтобы заработать денег, то какие тогда сотрудники будут у вас работать – только те, которых интересуют деньги, а денег всегда мало. Самая слабая мотивация – денежная. А ваши предполагаемые клиенты? Почему они должны прийти к вам, если вы заботитесь только о своих деньгах?»* И самое главное, бизнес открыл, чтобы денег заработать. Заработал? Да, но радости нет. Так ведь в вашем планировании бизнеса изначально не было слова «радость», были только деньги!

Получается, что цель поставлена, достигнута, но на подсознательном уровне (на уровне веры) хочется радости.

Важно вовремя отследить свои истинные намерения – для чего вы занимаетесь бизнесом, и сопоставить: соответствует ли желаемое тому, что вы делаете в настоящий момент.

Бизнес открыл, денег заработал, но хочется радости. Тогда формируй цель открытия бизнеса как получение радости от того, чем занимаешься. Из этой цели будет выстраиваться весь процесс! Получение истинной радости возможно, когда люди, соприкасающиеся с вами и с вашим продуктом, тоже испытывают радость.

Значит, бизнес нужно создать с пользой для ваших клиентов и сотрудников. Очень часто можно услышать: *«Бизнес открыл, чтобы быть независимым, свободным»*. Бизнес создал, деньги заработал, а свободы и радости нет. И чем дальше развивается бизнес, тем больше он требует участия владельца. Какая уж тут свобода – владелец становится заложником собственного бизнеса. А помните, каково было ваше намерение? Да, денег заработать побольше. Так чего же вы еще хотите?!

Правильно сформированное и осознанное намерение выстраивает бизнес в общую концепцию. Сотрудники с удовольствием раскрываются на работе, клиенты чувствуют себя комфортно, соприкасаясь с вашим продуктом. Важно построить бизнес так, чтобы его развитие влекло за собой и развитие личности.

По поводу счастья и денег. Конечно, счастье не только в деньгах. Человек должен быть успешен во всех четырех областях: физическом, социальном, интеллектуальном и духовном.

Физический – это избавление от телесных и ментальных страданий и болезней. Обретение гармонии между тем, что вы хотите делать, и тем, что делаете.

Социальный – счастливая личная жизнь, достижение материального благополучия, деятельность в соответствии со своим предназначением на благо миру.

Интеллектуальный – умение ставить цели и достигать их, знание своего предназначения, умение управлять своими чувствами и контролировать ум, способность отличать главное от второстепенного.

Духовный – развитие безусловной любви, умение видеть во всем, во всех и за всем – бога, умение жить здесь и сейчас.

А если вы достигаете высот только в зарабатывании денег (социальный уровень), то это никак не заменит потребностей духовных, интеллектуальных и физических.

В чем смысл развития?

Один успешный человек сказал мне:

«Вот я мчался, достигал целей, теперь я богат, влиятелен, и теперь не знаю, куда идти, не знаю, чего я еще хочу. Интереса жить нет. Подался в развитие духовности, а там материальное не имеет никакого смысла, и мне теперь ничего особо не нужно».

Вопрос: Как избежать пустоты и безысходности на своем жизненном пути развития в материальном и духовном мире?

Много примеров, когда люди бросают все и уходят на поиски себя. Возможно ли прийти к гармонии с собой и Богом, оставаясь при этом в семье, с друзьями, в бизнесе? Есть ли шанс быть счастливым в миру, а не в отшельничестве?

Для меня смысл развития – не бояться слышать самого себя. Если внутренний голос говорит «иди вперед», ИДИ! Если нет, не мучайте себя, занимайтесь тем, что доставляет удовольствие. Представьте: вы смогли заработать деньги, занимаясь нелюбимым делом, а чего тогда сможете достичь, взявшись за то, что нравится!

Путь гармонии есть – и он лежит в вас самих. Важно уметь слышать себя.

Что касается примеров, когда люди бросают все и уходят в духовность – скорее всего это от того, что один уровень переполнен, а в другом пустота. Происходит перенасыщение – и этот уровень вызывает отвращение. Важно следить, как вы развиваетесь на всех четырех уровнях: социальном, физическом, духовном и интеллектуальном.

Нет! Бизнес – это не для меня

Давайте посмотрим, что же такое бизнес? Как вести бизнес? И для всякого ли это – заниматься бизнесом?

Часто приходится слышать фразу: *«Нет! Бизнес – это не для меня. У меня ничего не получится. Я в чем-то другом способен. Пусть бизнесом занимаются другие, а я постою в стороне».* Тем самым они отрицают факт своей собственной деятельности. Бизнес – это то дело, которым вы занимаетесь в любой момент своей жизни, т. е. если бизнес не для вас, то чем же вы, простите, занимаетесь прямо сейчас?

Предлагаю вам подход к бизнесу как к осознанному деянию в настоящий момент. Даже мытье посуды может быть осознанным делом, из которого можно извлечь пользу помимо того, что посуда станет чистой.

Глава 1.1. Бизнес в российских условиях

Когда начинаешь задумываться о формах и методах ведения бизнеса в России, когда анализируешь успехи и провалы мелкого и среднего предпринимателя, приходишь к нескольким интересным выводам.

Бесполезно сетовать на высокое налогообложение и отсутствие господдержки. Эти факторы нужно рассматривать как данность. Как аксиомы при создании бизнеса. По большому счету предприниматель никак не может повлиять на эти показатели.

Единственное, что он может сделать – нанять хорошего бухгалтера или финдиректора, который оптимизирует налоги и получит максимальную из предлагаемых государством законов поддержку для вашего бизнеса. Владельцу бизнеса необходимо найти таких людей, правильно замотивировать и поставить конкретную задачу.

Для того чтобы понять особенности ведения бизнеса в России, давайте посмотрим на то, как формировалась личность в советском пространстве. Ведь бизнес создает человек. И этот процесс – как рождение ребенка. А чтобы лучше узнать ребенка, нужно познакомиться с его родителями. Поэтому обратимся к истокам советского воспитания. Его принципов очень много, я выделил пять, которые напрямую связаны с построением и ведением бизнеса в настоящем времени.

Принцип № 1: стать самым любимым

Я самый любимый, а значит, самый главный. В школе каждый из нас получал звездочки за правильные ответы, затем самых лучших (любимчиков) принимали в октябрята, пионеры и в комсомол. Так формировались массы. Но для того, чтобы пробиться наверх, нужен был блат, родственники во влиятельных кругах или умение угождать. Мы жили в самой лучшей стране, и в этой стране тоже нужно было стать самым лучшим. Вы спросите, что в этом плохого? А дело в том, что наша страна была самой лучшей не потому, что представляла собой выдающееся государство, а потому что «другие страны нам завидуют, ведь именно мы...» Вспомните эпизод из «Наша Раша»! То есть потому, что в других странах ХУЖЕ. И лучшим нужно было стать в пример другим, которые хуже: хуже учатся, хуже собирают макулатуру, хуже, хуже, хуже.

Стать лучшим за счет того, что другие рядом хуже. И на руководящие должности ставили по благу и только в редких случаях – действительно лучших. Это так называемый принцип воспитания личности. И предприниматель, открывая свой бизнес, становился в нем лучшим. А это значит, что принимал на работу тех, кто заведомо хуже. И не дай бог кто-то в моей компании лучше меня ведет переговоры, лучше меня разбирается в финансах. *«Я все умею делать лучше».* **Последствия такого подхода: отсутствие в компании специалистов, которые хоть в чем-то лучше самого ГЛАВНОГО – директора или хозяина.**

Принцип № 2: никому не верить

Я тебе не верю. Так уж сложилось, что к рукам прилипает все, что плохо лежит. Общее – значит ничье, ничье – значит можно брать себе. Так делали многие, если не сказать все. И тот, кто открывал свой бизнес, помнил об этом. А значит, доверять никому нельзя, все нужно контролировать, делать самому, проверять каждый шаг. Таким образом, бизнес останавливается на той точке роста, в которой нужно контролировать все, что происходит в собственной компании. **Тогда создатель компании выполняет всю работу САМ.** Конечно, у него

могут быть менеджеры, продавцы, но они делают работу, которая видна и обязательно контролируема. Узнаете в этом себя? Ну хотя бы в чем-то. Будьте честны с собой. Последствия такого подхода: вечная занятость руководителя, его подчиненные отдыхают, а он вкалывает. Чтобы кто-то начал работу, его нужно хорошенько «пнуть».

Теперь о методике. Если вы находите такие признаки в себе, значит, не можете доверять. А без доверия не будет делегирования, а без делегирования – автоматизации, а без автоматизации – развития. Вот такая цепочка. Хотите развиваться – начинайте доверять.

О принципах делегирования мы поговорим отдельно. Путь от доверия к развитию компании не так прост и быстр, как может показаться.

Одна моя выпускница тренинга «Построй Свой Бизнес» на послетренинговой встрече рассказала о потрясающих результатах тренинга и о том, что на очередной планерке она объявила, что с этого дня передает всю работу менеджерам, т. е. теперь они должны самостоятельно выполнять планы, а она будет только «спрашивать за результат»: т. е. поощрять или наказывать. «Все так легко и свободно», – делится она. Через пару недель план провален, и ей пришлось, засучив рукава, самой взяться за дело. Не нужно перепрыгивать через несколько ступенек. Можно так и растяжение получить.

Повторим этапы:

**Доверие → Делегирование → Автоматизация →
→ Развитие**

И каждый из этих этапов необходимо изучить и правильно пройти.

Принцип № 3: все сам

Принцип – Змей Горыныч. (Объединю в себе три роли бизнесмена: владелец, менеджер, специалист). Понятие владелец бизнеса осознанно появилось в России сравнительно недавно. Предприниматель вкладывал деньги в создание бизнеса, становился его директором и, по совместительству, занимался продажей и ведением бухгалтерии. **Дело в том, что это совершенно разные роли, требующие разных навыков и мышления.** Эти навыки нужно развивать, и, конечно, разделять функции.

Владелец бизнеса думает о будущем, о том, куда идти компании, прокладывает путь, вкладывает в долгосрочные проекты. Без владельца бизнес, как человек без головы, как бухта без маяка. Плыдем в темноте, видим то, что находится на расстоянии вытянутой руки, а что дальше – не видим. Плыдем на ощупь. У менеджера и специалиста – свои, совершенно другие функции. И об этом мы подробнее поговорим в отдельной главе.

Принцип № 4: все и сразу

Посадил дед репку. Выросла репка большая-пребольшая. Стал Дед репку тянуть.

Мы с детства привыкли, что если репка, то большая и сразу! И, открывая бизнес, рассчитываем получить доход сразу. Если не видим его, то вкладывать в бизнес не нужно. Какие перспективы? Какие планы на будущее?

В Советском Союзе за нас все решали сверху: спускали планы, писали инструкции, строили квартиры и назначали на работу. Логично предположить, что предприятия открывали многие постсоветские бизнесмены и исходили они из такой логики: если уж я решил рискнуть и вложить свои деньги, то они непременно должны вернуться ко мне в ближайшем будущем. А то без них некомфортно. Как видите, в построении бизнеса зачастую отсутствует стратегическое планирование, миссия компании. **Все строится на принципах выгоды в настоящую минуту.** А это приводит к борьбе, жесткой и порой бессмысленной.

Если обе стороны способны разглядеть будущее своего существования, соединить это видение с принципами противоположной стороны, то расчищается путь для выработки совместных решений.

Принцип № 5: никакого сервиса

Что такое сервис? Помните, что в советской торговле самым главным было наличие товара на полке. Вот захотел ты купить машину, а ее просто так не купишь, нужно в очереди простоять. И наличие очередей показывало, что народ покупает все – лишь бы товар был.

Уж до сервиса ли тогда было. Все товары одинаковые, магазины на одно лицо. Пришел – передал деньги – забрал товар. **Когда при открытии бизнеса владелец разрабатывает новый сервис для своих клиентов, это становится его мощным преимуществом.** Но, как бы ни старались наши успешные бизнесмены, российский сервис все равно уступает сервису развитых стран. Хорошо это или плохо, но такова данность.

Глава 1.2. Первое свидание с намерением

Что, на ваш взгляд, является конкурентным преимуществом при создании и ведении бизнеса? На что следует обратить внимание в первую очередь?

Самым устойчивым и конкурентным преимуществом при создании и последующем ведении бизнеса является команда, разделяющая интересы владельца.

И дело здесь не в том, что сложно найти подходящие кадры. Люди готовы работать. Важно определить их истинные намерения (мотивы) и показать, что в вашей организации они получают желаемое. Сделать это не всегда просто! Для начала нужно разобраться с собственными намерениями.

Правильно определить собственные намерения – это уже навык, который нужно формировать. Что же такое намерение? Это то, на чем вы сознательно и бессознательно концентрируете всю свою энергию в любой момент времени. Это то, что определяет ваши способы достижения поставленной цели.

Выделим пять основных ошибочных намерений владельца бизнеса.

Ошибка № 1. Глоток Свободы

Вы работали по найму, в какой-то момент вас утомили требования и чрезмерная глупость руководителя, и вы решились... Теперь я сам себе хозяин, все решения принимаю я, и никто не сможет меня контролировать. Такое намерение – ошибка, потому что с минуты открытия бизнеса боссом становится... Как вы думаете, кто? Ваш клиент. **Именно, ваши клиенты являются боссом**, именно они говорят, почему простынь должна быть розового цвета с зелеными полосками, почему при входе в ваш офис должен стоять столик с печеньем, а на парковке всегда должно иметься свободное место. Возможно, вы скажете: *«Нет! В моей компании не так. Я лично все делаю для клиента!»*

Приведу пример из личного опыта. Я проводил тренинг в Нальчике. Нас разместили в самой дорогой гостинице: что-то типа «Интуриста», построенного еще в советские времена, но уже с хорошей отделкой. После первого дня тренинга мы с помощником уставшие (время к полуночи) подъезжаем к гостинице, моросит дождик, и, о чудо, на парковке все места заняты, но одно свободно прямо возле центрального входа. Мы, воодушевленные, паркуемся (вот это везение), идем в ресторан, заказываем ужин. И тут к нам подходит охранник и сообщает, что нужно срочно отогнать машину, потому что это место хозяина. Этот эпизод я рассказал на следующий день на тренинге как пример того, что иногда легкие, незначительные, казалось бы, действия приводят к ухудшению сервиса, если мы не думаем о клиенте на глубоком уровне, по-настоящему.

И тут меня пробирает неприятный холодок. Я вспомнил, что свой автомобиль всегда ставлю прямо возле входа в офис, объясняя себе это тем, что я занят и тем самым экономлю время, которое посвящаю мыслям о клиентах.

Вот как работает наше истинное намерение. Оказалось, что и я не всегда думаю о своих клиентах. Теперь моя машина и машины моих

сотрудников припаркованы в самом дальнем углу парковки! После этого случая я ввел для себя еще одно новое и очень полезное правило: каждую неделю я обдумываю, какое еще улучшение для клиентов можно ввести. Это может быть покупка стола для чаепития, уборка в офисе три раза в неделю вместо двух, расположение прайс-листов в торговом зале, наличие одноразовых стаканчиков и т. д. Попробуйте придумать свои правила. И обязательно следуйте им.

Что для вас стоит на первом месте: личный комфорт или комфорт для клиентов? При принятии решения, любого решения, какой из этих вариантов вами движет?

Ошибка № 2. Когда вы создаете бизнес из намерения – «я хороший мастер»

Допустим, вы очень хорошо умеете делать кровлю и решили создать собственную кровельную компанию. И у вас все получается: справляетесь с первыми заказами, уже нашли подсобников... Заказы пошли! Но вот почему-то через два-три года все остается на месте. БИЗНЕС не развивается. Все, кто приходил к вам на работу, не могли справляться с задачей так же хорошо, как вы. Провал, и опять все заново – все приходится исправлять именно вам. «Вот если бы у меня было пять копий меня, вот тогда бы я смог развить свой бизнес!» – восклицаете вы.

Если с вами так и происходит, полезно разобраться в причинах. Истоки лежат в намерении. **Организация бизнеса с намерением «Я умею делать это хорошо» – верный признак самоутверждения.** Все, что вами движет, – это желание быть лучшим среди ваших же сотрудников. Не торопитесь, подумайте над этим. На бессознательном уровне вами движут необходимость преуспеть и страх провала. Страх потерять лицо: перед окружающими или перед самим собой. Именно поэтому у вас не появятся сотрудники, которые будут лучше, чем вы.

Истинное искусство в бизнесе – окружить себя людьми лучшими, чем вы сами.

Самоутверждение направляет всю энергию на то, чтобы сравнить, лучше я или хуже в данный момент. На настоящие результаты сил уже нет. Когда мы самоутверждаемся, мы ограничены: убеждая себя в том, что мы лучше всех, считаем, что наша цель достигнута. Но гонка, соперничество всегда есть, без внутреннего напряжения не обойтись.

Ошибка № 3. Переполнить себя важностью

В разговорах со своими друзьями я иногда замечая, как кто-то начинает рассказывать о желании создать федеральную сеть кафе быстрого питания (или еще чего-нибудь). И при этом говорящий излучает столько энергии, что кажется, будто это вот-вот случится. Время проходит, а новая федеральная сеть не появляется. В чем же дело?

Это тот случай, когда у вас есть идеальный образ того, насколько величественен ДОЛЖЕН быть ваш бизнес, но вы недооцениваете свою способность стать таким же великим.

Когда ваше намерение – достижение идеального образа, вы получаете больше удовлетворения от разговоров о том, что собираетесь сделать, а не от самого действия.

Вы находите сотни причин, чтобы отложить дело на потом. Вам только и нужно, чтобы поговорить об этом. Если бизнес создаете из намерения почувствовать свою важность, вся

ваша энергия будет направлена на то, чтобы подчеркнуть свою значимость и статус. Последствия – титулы и награды. Вы становитесь зависимы от признания.

Ответьте на вопрос: от чего зависит ваше ощущение собственной важности?

От признания других людей? Т. е. всю свою энергию вы тратите на мнения окружающих. Вам важно, чтобы вас похвалили. От этой зависимости приходит пустота, разочарование, потеря смысла деятельности.

Помню смешной случай. В начале двухтысячных годов мы печатали визитки. Один заказчик (молодой предприниматель со штатом всего из одного человека в лице самого себя) спросил, можно ли напечатать на визитке не директор, а председатель совета директоров? Так будет солиднее. Без комментариев.

Если вы чувствуете, что вас заносит и вы получаете удовольствие от одних только разговоров о величии своего проекта, примените технику «мертвой точки»: берете на себя обязательство следовать всему, о чем говорите. И точка!

Ошибка № 4. Зарабатывать деньги

Бизнес, который не приносит деньги – это не бизнес, а самопожертвование. Если вы занимаетесь бизнесом, вы обязаны зарабатывать деньги. Но это не может быть самоцелью. Т. е., конечно, может. И у многих такое случается: основной целью компании является получение денег для ее создателя. Но этот поход относится к философии о том, что человек рожден, чтобы только есть, пить, дышать, спать, а наивысшая его цель – рождение и воспитание детей.

Если в бизнесе все силы направлены на зарабатывание денег, вы их заработаете, но потеряете развитие в остальных сферах своей жизни. Помните четыре сферы развития:

Социальная – гармоничная наполненная личная жизнь, материальное благополучие, занятие в соответствии со своими желаниями.

Физическая – отсутствие телесных и ментальных недугов. Тело способно делать то, чего желает разум.

Духовная – развитие безусловной любви, умение видеть во всем доброе начало, жить здесь и сейчас.

Интеллектуальная – постановка и достижение целей, понимание своего предназначения, умение управлять чувствами и разумом, способность отличать главное от второстепенного.

Обратите внимание, что зарабатывание денег является лишь составляющей частью одной из сфер – социальной.

Деньги – это всего лишь мера твоей полезности этому миру, совмещенная с твоими потребностями.

В начале становления своего бизнеса я прикладывал все силы, чтобы заработать денег. У меня не было выходных, обеденных перерывов, что такое отпуск, я вообще не знал. Если не спал, то работал. Меня не смущали периодические острые болезни, такие как прободная язва желудка, заложенность ушей, головокружения. Я всегда держал строй. Зачем мне

это было нужно?! Или, как мы уже понимаем, каково было мое истинное намерение?

Может быть, обеспечить семью достаточным количеством денег? Да. Но самым главным для меня было не упасть лицом в грязь перед окружающими и перед самим собой. Годика через три я ощутил, что у меня все получилось. Появились квартира, машина, дом – и еще заботы о том, как распорядиться заработанными деньгами. Все вроде бы хорошо. Но в какой-то момент я понял, что у меня в доме растёт трое детей! Как, уже трое!:) Еще есть жена. Это сейчас воспоминания об этом озарении вызывают улыбку. Но тогда я понял, какой неравнозначный обмен совершил...

Совсем недавно я проходил очередной тренинг, на котором было задание рассказать группе о самом большом и воодушевляющем достижении в своем бизнесе. Я попробовал описать сделки, на которых заработал не один миллион, как я успешно проводил переговоры, но меня это совсем не вдохновляло... Тогда я, прислушавшись к себе, описал тот день, когда я научил свою дочь кататься на двухколесном велосипеде. Я бежал за ней, сначала придерживая сиденье, а потом потихоньку начал отпускать руку. Она через несколько минут увидела, что едет сама и прокричала: «Папа, я еду сама!!!» Увидев ее счастливые глаза, я понял, что это мое истинное достижение.

В бизнесе важно увидеть высокую цель, выходящую за рамки денег. Тогда мотивация ваших сотрудников повысится, и к вам придут совершенно другие клиенты.

Ошибка № 5. Превратить любовь в бизнес

Некоторые начинают бизнес из любви к тому или иному продукту. Это намерение может быть полезным и способствует продаже продукта. Однако существуют и другие дела, которые нужно выполнять. *«Я люблю свое хобби и хочу получать за это деньги»*. Такое намерение не полезно для вас в тех случаях, когда вы должны делать что-либо, не относящееся к вашему увлечению, но сопутствующее ему и необходимое для зарабатывания капитала.

Оставьте ваше хобби для получения удовольствия. В бизнесе есть вещи, которые нужно делать через силу, такое случается. А хобби – это занятие для души. Если откроете бизнес из своего хобби – ничего страшного. Вам нужно будет постоянно быть в вашем бизнесе, жить в его среде. Это хороший пример ремесленничества, когда человек любит готовить хлеб, открывает пекарню и сам в ней работает, получая удовольствие. **Финансового скачка и автоматизации не произойдет.** Само дело просуществует до тех пор, пока в нем находится его создатель. Если это то, что вам нужно – выбирайте этот вариант.

Самым эффективным в бизнесе является намерение – **БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМ ДРУГИМ ЛЮДЯМ**. Чем большему количеству людей приносит пользу ваш бизнес, тем более устойчивым и прибыльным он будет.

Польза для других! **Вы в первую очередь думаете о том, какую пользу может принести ваш продукт или услуга клиентам.** Видите, как отличается это намерение от желания зарабатывать деньги на том, что вы любите делать? Если эта идея будет занимать все ваши мысли, то вы сможете найти удовлетворение даже в том случае, когда ситуация требует от вас выполнения неприятных вещей.

Правильно сформированное и осознанное намерение встраивает бизнес в общую концепцию. Сотрудники с удовольствием раскрываются на работе, клиенты чувствуют себя комфортно, соприкасаясь с вашим продуктом.

Нужно ли собственнику постоянно участвовать в управлении компании? Какова его роль в работе бизнеса?

Личность самого владельца играет важную роль в общем формировании бизнеса. Насколько он: умеет управлять своими эмоциями и чувствами, поддерживать позитивный настрой в команде, умеет ставить четкие задачи, эффективно управлять рабочим временем, способен объединить команду вокруг цели.

Представьте себе владельца бизнеса, который обладает следующими качествами:

- *диагностика и определение истинных намерений собеседника;*
- *умение рассматривать множество вариантов для решения задач;*
- *уверенность в собственных силах;*
- *ответственность за определение методов, за принятие решений, за атмосферу в коллективе;*
- *сдержанность;*
- *уравновешенность;*
- *спокойствие при принятии решения.*

Бизнес, во главе которого стоит такой руководитель, имеет неоспоримые преимущества перед своими конкурентами.

Важно формировать в себе такие качества и навыки. И тогда появляется легкость в принятии решений, которые раньше вызывали сопротивление и стресс; сотрудники, словно по мановению волшебной палочки, понимают вас с полуслова и разделяют ваши намерения. За счет этого появляется больше свободного времени. Возникает возможность планировать дальнейшее развитие компании. И вообще бизнес приобретает правильные черты – когда владелец лишь едва касается своего бизнеса, и при этом бизнес развивается и приносит доход.

Какой совет можно дать, чтобы почувствовать разницу в управлении? То, как делал вчера, и как это можно делать эффективно?

Вы можете отследить свое состояние уже с завтрашнего дня. Просто когда заходите в свой офис, проявите интерес к людям, которые работают у вас, спросите себя: «*Что для них важно?*» Посмотрите им в глаза. И вы сами почувствуете, как меняется настрой у вас и ваших сотрудников. Оказывается, все достаточно просто.

Должностные инструкции, бизнес-процессы, премии и наказания – это необходимые вспомогательные инструменты. Если добавить к ним настоящий живой интерес к людям, то многие сложности в бизнесе просто исчезнут.

Подумайте, что в этой жизни вы делаете с легкостью? Какие дела вы претворяете в жизнь играючи? От какого занятия не хочется отрываться, а продолжать, продолжать, продолжать? Может быть, это ваша работа? Бизнес, которым вы занимаетесь? Если нет, то предлагаю подумать над тем, а как можно было бы добавить легкости в свой бизнес? Бизнес, безусловно, требует затрат: временных, эмоциональных, физических и даже духовных. Насколько бизнес и легкость совместимы?

Глава 1.3. Легкость бизнеса

Для руководителя преступление выполнять ту работу, которую могут выполнять его подчиненные.

Непривычно отождествлять слова «бизнес» и «легкость». Скорее, это слова-противоположности. Если ведешь бизнес и вкладываешь в него все силы и энергию, о какой легкости может идти речь? Легкость – это когда тебя ничто не держит, когда ты ни от чего не зависишь, идешь – куда пожелаешь.

Значит, легкость – это быть независимым? А что такое независимость? Кто самый независимый человек на свете? Это человек, от которого ничего не зависит! Этого ли вы хотели, когда говорили о легкости? Чтобы от вас ничего не зависело? Наверное, нет. Получается, что, с одной стороны, есть желание легкости и свободы, с другой – все-таки хочется управлять бизнесом, видеть, как всходят плоды твоего труда. Но при этом оставаться свободным и независимым. Не будем сейчас погружаться в определение понятия, что такое личная свобода каждого. Возьмем за основу лишь то, что легкость – это когда не чувствуешь тяжести.

Постараемся сейчас разобраться в сложившейся ситуации: свобода и бизнес. **В основе нашей зависимости от бизнеса лежат наши же внутренние убеждения. Их много. Вот только некоторые из них:**

- *Я должен все контролировать (делать) САМ. Если я сам не контролирую процесс, то меня обманут, я почувствую неуверенность, мои сотрудники меня обойдут, и т. д. и т. п.*
- *Чем больше я работаю, тем успешнее мой бизнес. Нельзя спать, нужно ежесекундно быть начеку, чтобы конкуренты не обогнали, чтобы успеть сделать как можно больше.*
- *Нельзя показывать свои эмоции и чувства – их могут расценить как слабость.*

Если вам знакомы такие установки или вы точно знаете, что совместить свободу и бизнес – дело непростое, то следующая техника поможет вам сделать первые шаги к обретению свободы в бизнесе.

Упражнение. Обретение свободы в бизнесе

Эта техника проста, и, возможно, многие ее знают в том или ином виде, где-то читали, кто-то рассказывал. И вместо того чтобы оценивать и теоретизировать на тему, насколько же эффективна эта система, просто возьмите чистый лист бумаги, а лучше ваш дневник, ежедневник или рабочую тетрадь (если таковые имеются) и приступайте к выполнению.

1. Ответьте на вопрос: что вас расстраивает больше всего в работе, какие действия, операции или события вызывают внутреннее сопротивление? Не торопитесь. Будьте честны с собой. Вспомните моменты в работе, которые регулярно цепляют вас на крючок.

2. Максимально подробно опишите эти действия. В деталях, что конкретно приходится выполнять, какие обязанности. Да! Чтобы изменить ситуацию, нужно предпринять конкретные действия. А не просто почитать, посидеть, послушать кого-то или кому-то пожаловаться. Во всех этих делах каждый из нас преуспел! Будем учиться новому. Итак, описывайте действие, которое приносит вам на работе наибольший дискомфорт. Что это может быть: работа с бухгалтерией, поездки в банк, переговоры с

конфликтными клиентами, собеседования, регулярные планерки, наказания подчиненных... У каждого руководителя (менеджера) есть свои зоны дискомфорта.

3. Далее проанализируйте, кто из ваших сотрудников может выполнять эту работу (не выполнить, т. к. это одновременное действие, а именно выполнять регулярно). Если таких сотрудников нет, задумайтесь о создании специальной должности, предварительно просчитав экономическую целесообразность.

Передайте весь объем работы, если сотрудник способен справиться с задачей, а если нет, разбейте общую задачу на составляющие.

На этом этапе возникает вопрос: как оценить, способен ли сотрудник выполнить задачу? Можно для начала составить небольшую таблицу:

ЧТО передам?	Описание задачи и действий, которые поручаем сотруднику.
КАК выполнять?	С помощью чего задача должна быть выполнена? Какие ресурсы и инструменты есть в распоряжении сотрудника?
К ЧЕМУ нужно прийти?	Здесь описываем точки контроля, по каким параметрам будем оценивать, выполнена задача сотрудником или нет

Сначала пропишите это в своей таблице, затем обсудите с сотрудником. После этого обязательно попросите его повторить, что он понял: как планирует достигать поставленной цели, насколько уверен, что справится в срок и в должном качестве. Если вы удовлетворены обратной связью и его настроем, то идем дальше.

Сразу же нужно определиться. Задача является гибкой или твердой.

Гибкая задача – это когда сотрудник может выполнить ее не на все 100 %, и при этом все равно получит вознаграждение за свой труд. Например, когда в процессе выполнения потребовалось привнести какие-то дополнительные изменения, новые подзадачи.

Например. Доставка товара по городу. Ставится задача развезти товар десяти клиентам. Но из-за объективных или субъективных причин товар доставлен только восьми клиентам. Тогда сотрудник получает оплату только за восемь доставленных заказов.

Твердая задача – ее нужно выполнить только на 100 %. Выполнение на 90 % не принесет никакого вознаграждения, а, возможно, даже повлечет за собой наказание. Это сравнимо с тем, что нельзя перепрыгнуть пропасть на 90 %. Или перепрыгнул, или упал вниз.

Например, поручили вам открыть новый филиал компании. Вот и документы подготовлены, и офис в аренду нашли, и персонал подобрали. Все 90 % выполнили. Да вот ошибочка вышла – не в том городе открыли! Какое уж тут поощрение? Сохранить бы свою должность!

Сотруднику нужно четко объяснить и договориться перед началом работы – делегируемая задача гибкая или твердая.

Если вы сможете применять эту простую технику в своем бизнесе, то очень скоро почувствуете, как свободнее стало дышать, как дела, которые раньше вы сами решали долго и с сопротивлением, сейчас более эффективно выполняют ваши сотрудники.

Не забывайте оставлять в своих руках точки контроля! Расставляйте их заранее, озвучивайте сотруднику и обязательно возвращайтесь к ним по завершению работы.

Если вы все выполняете правильно, появится ощущение, похожее на верховую езду. Всадник уверенно держится в седле и едва заметно управляет движением лошади. Он как будто слился с ней, но отточенным движением может заставить ее пойти галопом или встать на дыбы. Вот здесь уже начинается искусство – слиться с вашим бизнесом и едва заметно для окружающих управлять ИМ.

А вообще, конечно, все, что вас окружает – это продукт ваших мыслей или намерений. Если что-то не устраивает, задайте себе вопрос: *«Какие мои мысли и поступки привели к такому результату?»* Я давно понял силу закона притяжения. Те, кто сталкивается с этим законом впервые, от удивления открывают глаза и взахлеб пересказывают: *«Представляешь! Стоило подумать об этом, стоило понять, почему я делаю так-то и так-то, стоило заявить о своих истинных желаниях, как это начало воплощаться в жизнь!»* Удивлению нет предела. Я знаю многих людей, которые живут в гармонии с законом притяжения, а события в их жизни просто подтверждают наличие этой волшебной силы.

Сила притяжения

Мы и вправду видим то, что хотим видеть. Мы и вправду слышим то, что хотим слышать.

Мы и вправду встречаемся с теми, с кем хотим встретиться.

Как часто в вашей жизни случалось так, что одно и то же событие вы воспринимали по-разному в разные периоды своей жизни? Или событие одно и то же – а окружающие по-разному на него реагируют.

Даже, прочитав эти строки, кто-то подумает «ничего нового не узнал», а кто-то задумается и откроет для себя что-то. У меня есть несколько любимых книг. Это книги, которые я перечитываю, которые каждый раз дают мне заряд сил и открывают новое. Каждый раз я с замиранием сердца открываю такую книгу на любой странице или на закладках и погружаюсь в чтение.

Одна из таких книг – «Вожди» Эдварда Радзинского. Это история о Наполеоне и Сталине. Книга из 1214 страниц! Первый раз я прочитал ее лет пять назад. Был потрясен способностью человека достигать поставленных целей – достигать их любой ценой и ставить новые. Я перечитывал некоторые главы по несколько раз, раскладывал их на цитаты. Меня восхищало, как Наполеон Бонапарт, человек с невыдающимися физическими данными, смог покорить полмира. Я видел в нем великого полководца, способного просчитать шаги противников на несколько ходов вперед, умеющего объединять людей и целые армии, способного на искреннюю и всепоглощающую любовь.

Эта книга учила меня, как строить стратегию переговоров, как доносить собственную точку зрения, какими способами максимально эффективно достигать своих целей. Это то, что я видел в этой книге.

Вспоминаю, как в один из дней я в очередной раз открыл ее на случайной странице и погрузился в чтение. И был поражен тем, что прочел, а вернее сказать, даже не прочел, потому что эти страницы я читал уже не один и не два раза; а тем, что проникло в мое сердце. Я много раз читал эту книгу и видел для себя лишь уроки стратегической борьбы. А теперь я заново читал строки и понимал, что в них кроется! Весь смысл появления на Земле звезды по имени Наполеон Бонапарт.

Привожу цитаты:

*«22 апреля. Утром император завершил свое завещание, где прямо написал: „Я умираю преждевременно от руки английской олигархии и нанятого ею убийцы... Я умираю в лоне Римской апостольской церкви. Я завещаю моему сыну свою славу, свое имя и своих друзей. Ничего более ему не потребуется для получения трона. Я рекомендую моему сыну никогда не забывать, что он рожден принцем Франции, и никогда не соглашался служить инструментом в руках триумвиров, угнетающих ныне Европу. Он должен воспринять мой девиз «Всё ради народа Франции». **Мой сын не должен помышлять о мести за мою смерть.** Пусть он будет человеком своего времени. Пусть властвует в мире со всеми народами и помнит: если он захочет продолжить мои войны, то будет попросту обезьяной... Пусть читает и чаще размышляет над историей – это единственная подлинная философия... Но все, чему он научится, не поможет, **если в его сердце не будет гореть священный огонь добра...**“»*

...«Все великие полководцы собирали великие армии, чтобы железом и кровью завоевать мир, но тщетно. И только Спаситель, без всяких армий, со своего креста завоевал целый свет одной Любовью».

Мы видим то, что хотим видеть. Нас окружают те события, которые мы сами притягиваем в свою жизнь.

Таких примеров очень много. Вспомните любое событие в вашей жизни с участием нескольких лиц и поговорите с ними о том, как они воспринимают эту ситуацию, что ценного вынесли для себя. **Вы увидите, что одно и то же событие каждый человек понимает, воспринимает по-своему.** Кто-то видит возможность для дальнейшего развития, а кто-то – проблемы, которые мешают в достижении цели. Хотя событие одно и то же.

Один из аспектов, с которыми нужно разобраться – это наши внутренние убеждения о событиях, происходящих в этом мире. Эти убеждения связаны с внутренними сопротивлениями.

Иногда на пути личных открытий вы будете сталкиваться с внутренним сопротивлением. Что же это такое и что с ним делать? Как его преодолеть?

Глава 1.4. Как преодолеть внутреннее сопротивление

Если говорить о внутреннем сопротивлении, то необходимо определить, что это такое, откуда оно берется, как с ним быть, и возможно ли добиться того, чтобы жить и не испытывать его.

Кому из вас знакома ситуация откладывания дел на потом, кто не делал чего-то, о чем жалел после, а может кто-то растягивал выполнение простого дела на часы, недели, месяцы или годы, хотя был уверен, что с этой работой справится гораздо быстрее?! Этот список можно продолжать и продолжать. На что мы только не идем, на какие хитрости, уловки, самообман, самобичевание, жалость к себе!

Мы ставим перед собой цель и начинаем действовать. Из-за наших действий возникают некоторые обстоятельства. Если наши намерения высоки, а значит, эффективны, мы видим пользу для себя, для других людей, и, следовательно, обстоятельства нас радуют, мы испытываем легкость и достигаем цели гораздо быстрее и эффективнее. Намерение есть всегда, им пропитана каждая секунда нашей жизни. **Трудности возникают оттого, что мы не смогли удержать свои намерения на высоком уровне.** А это происходит потому, что снова включаются подсознательные механизмы, уводящие нас от намеченного ранее пути.

Причины неэффективности

Есть минимум две причины, которые понижают наш уровень намерений и делают их неэффективными.

Причина первая

Мы ничего не знаем наверняка – это **страх будущего**. Страх неизвестного, случайные ошибки, страх обмана и предательства. Он пришел к нам по наследству. Он настолько неосознаваем, что проходит через всю нашу жизнь. Мы постоянно боремся за выживание. Боремся с собой.

Причина вторая

То, что происходило в детстве, когда мы совершали ошибки и не достигали намеченных целей. Как на это реагировали наши родители, близкие люди, как мы сами чувствовали себя тогда?

Злость, обида, негодование, расстройство – все это негативные чувства. Хотели бы вы снова пережить их? Конечно же, нет!

Например, специально разрушить свой бизнес и семью. Но вот парадокс – мы женимся, но через время разводимся, открываем свой бизнес и закрываем его, устраиваемся на работу, но, проснувшись утром, не хотим туда идти. А иногда, в случае тяжелых дней, жалеем о том, что родились. В детстве почти каждый ребенок говорил своим родителям: *«Я не просил меня рожать!»* Ну или что-то в этом роде. И когда я замру, опущусь на дно, побуду незаметным, может все само собой разрешится и уладится, «пока я здесь переживаю». Это и есть путь наименьшего сопротивления, позиция маленького ребенка, протест, огромное желание быть правым и настоять на своем. Если в детстве мы все это делали со своими родителями, то сейчас делаем с начальниками, руководителями и, в первую очередь, с собой.

И вот что получается: большую часть жизни мы живем с инстинктом выживания либо – как маленькие дети, боясь быть неудачниками. И нам проще бездействовать, теряя достигнутые результаты. Если не поддерживать свой высокий уровень намерений, свое развитие, то вскоре мы остановимся в нем, и намерение станет неэффективным. Либо мы поддерживаем негативное убеждение о себе, выполняя ту или иную работу с особым усилием, вызывая жалость, напряжение или злость к своей персоне.

Как не свернуть с верного пути

Однажды я гулял по лесу, вблизи озера. Я долго ждал, когда будет развилка к озеру, вскоре она появилась. Повернул налево и пошел по тропинке. Тропинка становилась все уже и уже. Приходилось обходить препятствия. Шел долго, весь поцарапался. Когда пришло время идти обратно, я посмотрел по сторонам и увидел хорошую лесную тропинку и понял, что это та самая тропинка, по которой шел изначально. Мне просто не нужно было никуда сворачивать. Через день я снова гулял по лесу, и, дойдя до той же самой развилки, что-то меня снова заставило свернуть на эту тропинку, и через минуту ходьбы по ней я понял, что придется столкнуться со всеми препятствиями, с которыми столкнулся ранее. И у меня встал выбор: вернуться обратно или продолжать путь.

Тогда я вернулся, внимательно изучил место, где захотел свернуть. И после этого не сворачивал туда, куда мне не хотелось идти.

Эта история натолкнула меня на мысль: *«Мы, сами того не замечая, часто входим в те состояния, которые нам не нравятся»*. Если научимся видеть вход в такого рода ситуации, тогда сможем просто не попадать в них. Изучите внимательно все обстоятельства, чувства, мысли, которые приводят вас к самосаботажу. Научитесь смотреть на внутренние подсказки, слушать себя, чтобы вы могли решить: идти вновь по этому пути или делать что-нибудь другое. Этот навык дает возможность не попадать туда, куда мы не хотим.

Но если все же это произошло, и вдруг вы замечаете, что находитесь в процессе самосаботажа, в этот момент нужно осознать, чем сейчас занимаетесь, а это, в свою очередь, означает, что выход где-то рядом.

Ведь только осознанное поведение делает нас людьми разумными и может вывести из состояния самосаботажа. Благодаря нашему мозгу, мы можем управлять своей волей, а это значит – быть осознанными в своем выборе. Мы можем быть долгое время сконцентрированными на важной для нас идее. И именно это дает возможность развиваться и быть целеустремленными.

Высокая осознанность

Что нам дает возможность развивать свою осознанность? Осознанность возникает тогда, когда мы относимся к себе с большей любовью и принятием себя, а это путь, то, чему нужно учиться всю жизнь. Это удивительный процесс – смотреть на себя и быть собой, не завышая и не занижая планку. Чем ближе мы к себе находимся, тем больше уважаем и любим себя, тем выше наш уровень осознанности, а это значит, что внутреннего сопротивления все меньше.

В жизни каждого человека есть основные сферы, которые необходимо поддерживать: любовь, семья, дружба, самореализация, работа, здоровье и духовность.

Выход из лабиринта

Сейчас мы рассмотрим алгоритм ухода от внутреннего сопротивления, как стать чуточку ближе к себе. Мы ранее обозначили чувства и мысли о себе, когда у нас что-то не получалось, и у каждого были свои чувства, но они похожи тем, что вы не чувствовали себя хорошо, а это означает только то, что каждый из нас сейчас имеет недостатки. Что, если

посмотреть на свои недостатки как на достоинства? Для начала такой вопрос: *«Если бы мы, когда возникает самосаботаж, научились с большей любовью относиться к себе, была бы та проблема, с которой мы столкнулись, такой сильной?»* Конечно же, нет!

Упражнение

Предлагаю вспомнить дело, которое стоит у вас на месте или вызывает негативные чувства, но делать его нужно. Запишите все мысли, которые у вас возникают, когда вы думаете об этом.

Следующая часть упражнения заключается в том, чтобы вы вспомнили человека, который для вас является примером, образцом для подражания, учителем, наставником, которого вы уважаете и к которому прислушиваетесь. А теперь представьте, что у него что-то произошло, вы не знаете, что он говорит о себе слово в слово то, что у вас написано на листе. Какие слова поддержки вы бы сказали этому человеку? Что вам хочется сказать, какие примеры из его жизни свидетельствуют о том, что он не прав?

Напишите эти слова на листе бумаге, скажите их себе. Меняется ли что-то в ваших чувствах, состоянии, отношении к своей проблеме?

Мы верим в то, что, сказав эти слова поддержки значимому для нас человеку, мы поможем ему стать веселее, ярче, счастливее. Но когда мы говорим их себе, то эффект бывает разным, либо незначительные изменения, либо ничего не происходит вовсе. Мы привыкли занижать самооценку, нам проще верить в негатив. Может пора избавиться от негативных детских эмоций и перестать прятаться?

Упражнение

Запишите конкретные примеры, которые указывают на то, как уже сейчас вы замечательно справляетесь с трудностями. Посмотрите на каждый пункт своего списка, на конкретные примеры, которые помогают вам с большей любовью и уважением отнестись к себе.

Нет необходимости доказывать кому-то, что вы молодец. И пусть неудача станет стимулом для развития. Для этого подкрепите слова поддержки, которые вы написали, примерами из жизни, почувствуйте свою замечательность. Стало ли меньше сопротивление?

Развивайте навык уважения, заботы и любви к себе.

Именно любовь к себе позволяет свести внутреннее напряжение к нулю.

Как только теряется мотивация, значит, в какой-то сфере жизни нужно повысить уровень принятия себя.

Многие из нас могут вспомнить случаи, когда принимали решения срочно, впопыхах. Потом, по прошествии времени чувства утихали, голова остывала, и ситуация виделась под другим углом. Казалось, что в спокойном состоянии принять решение было так просто, да вот только на тот момент все внутри бурлило, и невозможно было учесть все факторы. Если вы задавались вопросом: *«Как управлять своим внутренним настроением?»*, – то вам будет легко понять, о чем сейчас пойдет речь.

Управление внутренним настроем

В жизни мы испытываем разные чувства. Некоторые поддерживают нас и помогают в решении многих задач, другие постоянно уводят от желаемого. Чтобы научиться преодолевать эти препятствия, необходимо разобраться, что это за чувства. Первое из них – наш страх.

Страхи

Когда мы стоим перед чем-то новым, и впереди нас ждет что-то неизвестное, нам становится страшно. Это чувство бывает порой настолько сильно, что кажется, будто находишься в кандалах и не можешь двигаться вперед, невероятно трудно сделать новый шаг.

Страх – зачастую рациональное чувство, его предназначение – помогать нам, спасая нашу жизнь. Но есть страхи надуманные, те, что когда-то мы придумали себе в детстве.

Например, маленький ребенок берет со стола нож, и родители тут же начинают кричать, пугая его. Ребенок понимает, что узнать что-то новое, неизвестное – страшно. И именно поэтому во взрослой жизни мы зачастую пасуем перед чем-то новым.

Сомнения

Есть страхи поменьше: это наши сомнения, правильно ли мы поступаем, то ли делаем. Мы как будто взвешиваем все «за» и «против»: что будет, если я пойду той или иной дорогой. Порой это кажется удивительным, но мы ведем себя так, будто у нас есть магический кристалл, смотря в который, мы видим будущее, думаем о тех трудностях, с которыми придется столкнуться, выбираем более легкий путь. Эти сомнения не дают нам покоя, и мы тратим огромное количество сил и энергии, чтобы оставаться на месте или ничего не решать, либо выбираем путь наименьшего сопротивления, который не приводит к желаемым результатам.

Отсутствие опыта

Следующее, что не дает нам двигаться вперед, – это отсутствие опыта. И это нормально – мы не можем знать все. Но в тот момент, когда видим что-то новое, просыпаются наши страхи и неуверенность.

Перед нами зачастую стоит выбор: испытать боль от того, что мы что-то не сделали, или боль от того, что решились сделать и потерпели неудачу. И практически всегда в такой ситуации мы выбираем бездействие, но при этом снова испытываем страхи и сомнения. Накопления положительного опыта не происходит, и мы испытываем чувство вины.

Чувство вины

Чувство вины – будто бы с нами что-то не так. Мы обвиняем и ругаем себя за то, что уделяем много времени какому-то аспекту своей жизни, недооценивая другие (например, отношения в семье, с друзьями и близкими). И это чувство затягивает нас, как тряпина. И если начинаем совершать поступки, находясь в таком состоянии, их последствия оказываются разрушительными.

Желание все бросить

И тут появляется новое чувство – желание все бросить. Думаем, что мы какие-то не такие. Создаем негативный образ «себя», считаем, что хуже других, ругаем себя и, конечно, не чувствуем ни воодушевления, ни желания двигаться вперед.

Но если задуматься, оказывается, мы не хотим себя так чувствовать, не хотим, чтобы другие видели нас такими. Мы желаем, чтобы нас любили и уважали, жаждем чувствовать себя сильными и значимыми – это одна из основных потребностей человека.

Стресс

И мы переходим в другую крайность: пытаемся доказать всем, что мы лучше, чем им кажется. Это приводит к огромному внутреннему напряжению. Мы делаем все, чтобы остальные видели, насколько мы замечательны. И это также приводит нас к стрессам.

Получается, мы постоянно испытываем стресс: или из-за чувства вины или из-за страха, что не удастся доказать, будто мы лучше всех.



Самооценка

Причины низкой самооценки

Почему мы находимся в этих чувствах раз от раза? Ведь никто не застрахован от ошибок. Но мы бездействуем, когда нам страшно. И самооценка падает. Обратите внимание – это ключевой момент – именно адекватная самооценка помогает нам двигаться вперед.

На нашу самооценку влияет множество вещей, но одна из самых главных – это наказания, особенно те, которые мы перенесли в детстве. Становясь взрослыми, мы продолжаем наказывать сами себя. Императив, что за ошибкой должно идти наказание, жестко прописан в нашем подсознании.

Образ того, кто нас наказывал, переносится в нашу взрослую жизнь: если нас наказывал мужчина, нам тяжело общаться с мужчинами, если женщина, то с женщинами.

Что еще влияет на низкую самооценку? Это проигрыш.

Как-то у меня была встреча с одним бизнесменом, который рассказал, что из-за сделки потерял два миллиона. Я хотел его поддержать, но он сказал мне: «Все в норме, это бизнес. Если я буду западать из-за каждого проигрыша, из-за каждой неудачи, я потеряю гораздо больше. Зато вчера я придумал, как заработать пять миллионов».

Это момент классического управления своими эмоциями и намерениями, а значит – управления своей жизнью. Если мы умеем управлять своими эмоциями и намерениями, мы более успешны в жизни, у нас больше ресурсов, чтобы двигаться вперед.

Адекватная самооценка и управление своими эмоциями и намерениями помогают нам двигаться вперед.

Очередной момент, который влияет на нашу самооценку – это ложная победа. Все помнят, как родители в детстве говорили нам: *«Давай наперегонки, кто быстрее»*. И поддаются, давая нам выиграть. Это сейчас мы понимаем, что нам давали победить, а у «маленького человека» может развиться ложное чувство, что он все может. Но это не так. И в те моменты, когда мы терпим проигрыш из-за того, что переоцениваем свои силы, наша самооценка снижается.

И последний момент, на который нужно обратить внимание: *«меня заставили сделать это»*. Классический случай, когда родители заставляют ребенка учиться в музыкальной школе, не сильно интересуясь его мнением. Делая что-либо для кого-то другого (учась в школе для мамы и папы), мы забываем о себе. Возникает ложная установка, что сначала нужно сделать хорошо другим (начальнику, другу, родителям), а уже потом только себе.

Так что нужно делать, чтобы поднять свою самооценку и, соответственно, улучшить самоощущение?

Методы управления самооценкой

Здесь мы переходим к методам управления своим эмоциональным состоянием. Первое, что положительно влияет на самооценку, это умение **заботиться о себе**. Это один из важнейших элементов в управлении собой в стрессовых ситуациях, который позволяет вернуться в состояние «здесь и сейчас». При этом нужно разграничивать заботу о себе и эгоизм. Если мне хорошо, а другим – не очень, то это вряд ли «забота о себе». Самоутверждение за счет других не повышает вашу самооценку.

На мой взгляд, самый простой способ позаботиться о себе – выпить чашечку чая с осознанием, что в данный момент я пью тот чай, который мне нравится. В этот момент я чувствую, как меняется мое внутреннее состояние, даже если я нахожусь в стрессовой ситуации. Действуя из чувства раздражения, мести, обиды, мы не получим тех последствий, которые принесут нам радость. Что посеешь, то и пожнешь.

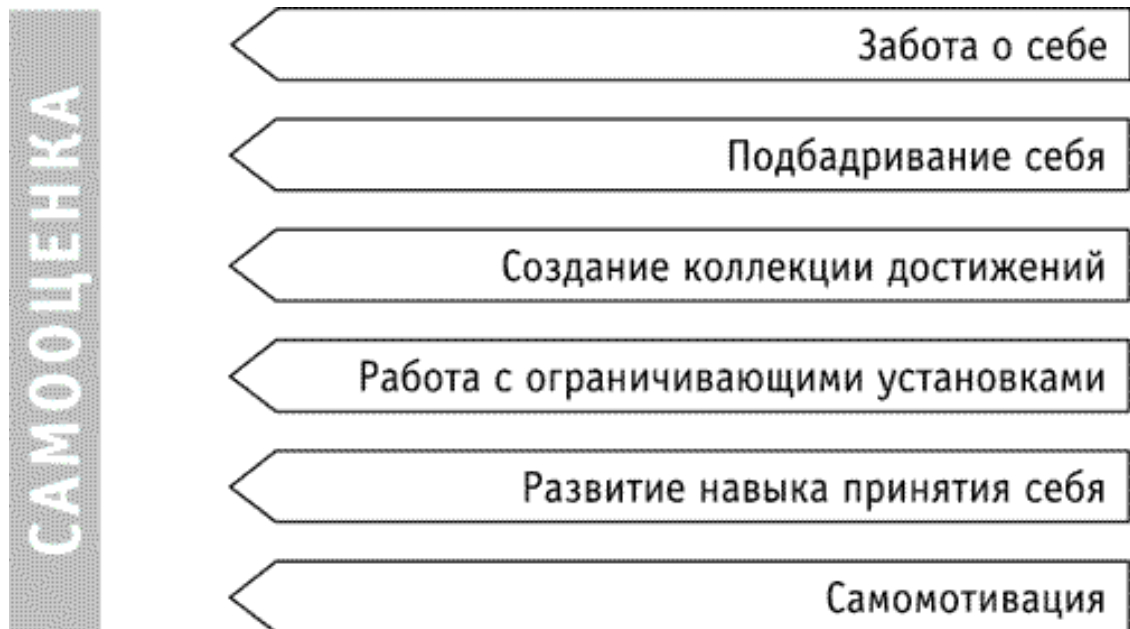
Один из элементов заботы о себе – **подбадривание**. Мы говорим себе слова поддержки, которые повышают нашу самооценку. Вспоминаем о достоинствах, которыми обладаем на самом деле.

Отсюда происходит еще один метод повышения самооценки – **создание коллекции достижений**. В стрессовых ситуациях мы чаще обращаем внимание на негативные моменты – на свои просчеты и промахи. Забываем обо всем положительном, что нас окружает, к чему привыкли: наши удачи, достижения, хорошие люди. И как только мы забываем об этом, считая, что все хорошее, окружающее нас, естественно, оно начинает разрушаться под натиском стрессов. Создание коллекции достижений – это то, что дает возможность осознанно концентрировать внимание на своих результатах и достижениях, на тех взаимоотношениях, которые радуют вас, на ваших достижениях в бизнесе.

И еще один из важных методов повышения самооценки – **работа с ограничивающими установками**. Трудности, возникающие у нас в жизни, вызваны нехваткой доверия, самоуважения, знаний, опыта сотрудничества и умения договариваться. Это все – наши ограничивающие установки, избавиться от которых можно при помощи различных специалистов. Причем они могут помочь еще на этапе выявления этой ограничивающей установки, помогая разобраться, что именно мешает нам двигаться вперед. Ведь это известное мнение, что правду о самом себе мы узнаем последними. Важно признаться себе, что ты не идеален и у тебя тоже что-то может не получаться. Самобичевание – не лучший метод добиться успеха.

Последний, но очень важный пункт – **самотивация**. Внутренний движущий мотив создаем мы сами, мы сами знаем, **как** и **куда** нам нужно двигаться. И понимаем, что когда на этом пути возникнут препятствия, мы можем ответить себе на вопрос, что нам **действительно важно**.

Самотивация – это внутренний GPS-приемник, ведущий нас к достижениям, которые нам действительно важны.



Ключ к управлению своей жизнью

Давайте отвлечемся немного и вспомним, как работает мозг. Внешняя среда дает ему стимулы, на которые через первую сигнальную систему мозг формирует реакцию. Первая сигнальная система использует нашу ассоциативную память. Мы смотрим на события настоящего через призму событий прошлого, через свой опыт и прошлые впечатления.

Наш мозг практически мгновенно предлагает нам способ реагирования на ситуацию, и мы не успеваем пропустить его через сознание.

Простой пример: собеседник на переговорах посмотрел на вас так, как ваш отец в детстве, когда ругал вас. Вы тут же начинаете вести себя соответственно: данный человек становится для вас опасным, появляется желание защищаться, а лучше убежать куда-нибудь. Хотя в действительности для этого нет никаких оснований, и через некоторое время вы посмотрите на эту ситуацию с улыбкой.

Вывод достаточно прост: во все свои реакции, в отношении к событиям, людям, самому себе, нужно добавлять больше осознанности. Если это не получается автоматически – возьмите паузу, сделайте вдох-выдох и войдите в состояние «здесь и сейчас», сознательно определяя, как ситуация обстоит на самом деле. Брать паузу особенно важно в те моменты, когда нам кажется это невозможным. Это и есть главный ключ к управлению своей жизнью.

Самомотивация

*Самообман. Если постоянно себя **самотивируете**, то, возможно, занимаетесь не тем, что вам нужно делать, или **не с теми намерениями**. Где ваши таланты, которые нужно проявить в этом мире?*

Сейчас мы будем рассуждать о том, как заменить самомотивацию работой с намерениями. Для того чтобы разговаривать на одном языке, я предлагаю определиться с тем, какой смысл нужно вносить в слово «мотивация» или «самомотивация»? У каждого из нас своя система восприятия. Могу это показать на простом примере.

Напишите, какие ассоциации у вас появляются со словом «яблоко». Красное, сочное, вкусное, кислое. У каждого свое восприятие. Наш мозг не думает логическими конструкциями, он воспринимает мир в виде картинок, образов, ассоциаций. Все, что происходит, в головном мозге отображается именно в таком виде.

С какими мыслями, идеями у вас сочетается слово «мотивация»?

Это внутренний посыл, ресурс, идея, мотив, когда не нужно в чем-то себя убеждать. У нас точно есть решение, и это решение подкреплено внутренней энергией. Когда мы хотим, берем и делаем, не задумываясь, нужно ли это нам. У нас есть стремление все время двигаться вперед.

Мы рассмотрим три основных блока: что такое МОТИВАЦИЯ, САМОМОТИВАЦИЯ, В ЧЕМ ИХ принципиальное РАЗЛИЧИЕ, и покажем на примере, как можно это использовать в жизни. Затем разберемся с тем, как научить себя мотивировать без внутреннего насилия.

Мотив, цель, идея – это все то, что нас вдохновляет. Если говорить о самомотивации: что это такое и в чем ее главное отличие от мотивации? Мы все время придумываем идеи, которые продвигают нас к действиям. Для меня «самомотивация» – это поиск способов сделать те вещи, которые мне не очень комфортны. И один из таких естественных способов самомотивации – довести до конца дело, которое откладывалось на потом.

Дело в том, что наш мозг все время преследует какие-то цели.

Мы не делаем ничего без цели. Цели могут быть сознательные и бессознательные, но они есть всегда. И мы всегда достигаем своих истинных целей.

Условно говоря, наш мозг воспринимает цели в цветовых оттенках – как красное и зеленое. Эта «красно-зеленая» гамма символизирует наши эмоции. Красное – это боль, но не физическая, а дискомфорт, когда мы устаем, недовольны, нас гнетут неприятные переживания и ощущения. Зеленое – это удовольствие, то, что приятно. Нас самих тянет в эту область, мы привыкли так поступать, и нам это нравится. Есть вещи, которые мы хотим делать. У нас это ассоциируется с удовольствием. Другими словами, любая цель приносит либо удовольствие, либо дискомфорт (боль). **И в том, что делаем, мы либо пытаемся получить удовольствие, либо пытаемся избежать боли.** У нас НЕТ желания делать что-то, мы ищем идеи: для чего сделать. Есть моменты, когда мы вынуждены делать то, что нам не нравится, т. к. к этому вынуждают определенные обязательства, рабочие функции, договоренности.

Сейчас поговорим о том, что нас вдохновляет. Если речь идет о бизнесе, о задачах, которые мы ставим перед собой, то это имеет принципиальное значение. Если я хожу на работу, которая мне не нравится, я совершаю над собой насилие. В этот самый момент включается самомотивация. Желания нет, только принуждение. Любая мотивация отвечает на

вопрос: зачем? Другими словами, мы называем это «намерением». У нас есть идея, которая движет нами.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.